

合意形成のための交渉プロセス (全2回)

ファシリテーター：渡邊真由/立教大学 特任准教授



交渉 = コミュニケーション。交渉を学ぶことで対話力を磨くことにつながります。交渉理論では体系的に対話を組み立てるアプローチを学びます。理論学習とロールプレイによる実践の繰り返して交渉スキルが身につく、コミュニケーション力を養います。一対一の交渉プロセスは、多数当事者が関与する合意形成の基礎となります。

【日時等】 @大岡山 S4-201講義室

■ Day 1 ■

7/8 (土) 13:45-18:45

■ Day 2 ■

7/22 (土) 13:45-18:45



ToTAL/OPENプログラムで、本学の学生なら誰でも参加申し込みができますが、定員になり次第締め切ります。

【詳細/申込はこちら】→



【問合せ】

ToTAL/山田 特任教授

Email : total.tokunin@total.titech.ac.jp

TEL : Ext. 3755